CANADEXPORT

Volume 23 > Numéro 21

DANS CE NUMÉRO > ACTIVITÉS MINIÈRES À TORONTO >

L'industrie canadienne des TIC se démarque en Asie

Singapour > CommunicAsia et **BroadcastAsia** sont les plus importantes manifestations commerciales d'Asie dans les domaines des communications et de la radiodiffusion ainsi que des technologies de l'information et des communications (TIC). Les deux manifestations réunies, qui se sont déroulées à Singapour en juin dernier, ont attiré plus de 2 200 exposants venant de 55 pays et comptaient 21 pavillons nationaux qui ont accueilli plus de 60 000 visiteurs.

Le Canada avait réuni une délégation sans précédent pour les foires de cette année : 120 représentants des secteurs public et privé. Un bon nombre d'entreprises canadiennes possédant des technologies de pointe ont réussi à capter l'attention des médias.

Les exposants canadiens étaient au nombre de 38, dont 17 présents au pavillon du Canada. Selon un sondage sur la satisfaction de la clientèle mené auprès d'une vingtaine d'exposants, leur participation à CommunicAsia et à BroadcastAsia a permis à 13 d'entre eux de conclure des ventes d'une valeur globale de 1 million de dollars et de projeter des ventes de l'ordre de 28,6 millions de dollars dans les 12 prochains mois.

« Grâce à notre participation à CommunicAsia 2005, nous avons signé des contrats dans plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est, de dire

le président et chef de la direction de TelcoBridges, Gaëtan Campeau. La croissance de notre part de marché en Asie est une conséquence directe de

voir page 3 - TIC en Asie

Clés de la réussite à l'exportation de Carmanah Technologies

Londres, R.-U. > Il a fallu à la société Carmanah un seul coup de téléphone... et quatre années de dur labeur pour conclure la vente de systèmes d'éclairage solaire pour arrêts d'autobus d'une valeur de 1,5 million de dollars à la Ville de Londres. La façon dont un fabricant canadien de phares de navigation maritime a remporté ce gros contrat est très révélatrice des moyens qu'il faut mettre en œuvre pour réussir sur les marchés étrangers.

La société Carmanah Technologies, située à Victoria (Colombie-Britannique), mène depuis dix ans des activités sur les marchés internationaux. En 1996, l'entreprise s'est mise à fabriquer des lampes à diode électroluminescente (DEL) fonctionnant à l'énergie solaire pour la navigation maritime. Elle a mis ses premiers phares de navigation sur le marché en 1998 et elle a vite remporté un succès international. Aujourd'hui, Carmanah possède des installations dans 110 pays et des bureaux au Canada, aux États-Unis ainsi qu'au Royaume-Uni. Elle a aussi diversifié ses activités et est devenue un chef de file dans les technologies renouvelables et à haut rendement énergétique, et son système de signalisation DEL est maintenant au service de l'aviation, de la circulation routière, du transport urbain et de la navigation maritime.

voir page 4 - Carmanah

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01895/

Une chambre de commerce australo-canadienne à Sydney

Sydney, Australie > La Chambre de commerce australo-canadienne (CCAC) a été inaugurée le 20 octobre, à Sydney, à l'occasion d'un déjeuner organisé par la banque australienne Macquarie. La CCAC est un organisme sans but lucratif dont l'objectif premier est de favoriser le commerce et l'investissement entre l'Australie et le Canada.

Inauguration de la Chambre de commerce australo-canadienne à Sydney.

La CCAC a obtenu l'appui inconditionnel des gouvernements du Canada et de l'Australie, en plus de l'appui de diverses entreprises et organismes sans but lucratif. La CCAC constitue donc un excellent point de départ pour les entreprises canadiennes et australiennes désireuses d'exporter ou d'étendre leurs activités dans l'autre pays. En tirant parti de ses divers réseaux, la CCAC facilitera l'établissement de relations entre des gens, des associations et des entreprises des deux pays.

Au nombre des conférenciers invités à l'inauguration, mentionnons le consul général du Canada à Sydney, Rick Kohler, et Jeannie Foster, directrice générale à Air Canada pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Jack Cowin, président et fondateur de Competitive Foods Australia, était le conférencier d'honneur. Le haut-commissaire du Canada en Australie, Michael Leir, et la haute-commissaire du Canada en Nouvelle-Zélande, Penny Reedie, étaient également présents.

Renseignements : www.canauscham.org.au.

Toronto accueille un forum sur l'industrie minière

Toronto > Innovation, interaction, enthousiasme. Ces trois mots décrivent ce que nous réserve l'édition 2006 du **World Mines Ministries Forum (WMMF)**. Du 2 au 5 mars 2006, la 4e édition du WMMF réunira à Toronto des représentants du secteur public et des hauts dirigeants de sociétés minières pour un échange de vues sur les grandes questions touchant le secteur minier, notamment les politiques de développement. Il ne faut pas manquer ce forum interactif qui accueille des représentants de plus de 45 pays.

Le WMMF a un lien stratégique avec la **Conférence annuelle de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs (ACPE)**, qui se déroulera au même endroit du 5 au 8 mars. En 2005, cette conférence avait attiré 12 000 participants venant de 99 pays, parmi lesquels on retrouvait de nombreuses délégations gouvernementales. Elle comprend un salon professionnel auquel participent plus de 280 sociétés de tous les coins du globe qui cherchent à faire connaître des technologies, des produits, des services et des territoires miniers; elle comprend aussi un forum des investisseurs, où plus de 450 entreprises du secteur des ressources agissent comme exposants, ainsi qu'un programme technique de haute qualité.

Une assemblée mixte WMMF-ACPE, où seront résumées les discussions du forum, conclura la manifestation. Pour faire en sorte que le forum soit des plus fructueux et interactifs, le nombre de places y est limité. Les délégués sont donc invités à s'inscrire tôt.

Renseignements : www.wmmf.org et www.pdac.ca.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Yen Le, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canadexport@international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Les grands du monde des TIC se rencontrent en Asie

Singapour, du 20 au 23 juin 2006 > L'exposition-conférence **CommunicAsia** fait chaque année l'objet de commentaires élogieux de la part des exposants, des visiteurs, des conférenciers et des délégués. Tenue annuellement à Singapour, CommunicAsia est la plus importante foire commerciale technologique de la région. L'édition 2005 s'est terminée sur une note dynamique et positive, après avoir attiré plus de 60 000 professionnels, hauts dirigeants et décideurs des secteurs des communications et des technologies de l'information, dont plus de 48 % venaient de l'extérieur de Singapour.

CommunicAsia 2006 aura lieu en juin au centre Singapore Expo et on projette d'y réunir cette année encore une importante délégation canadienne. Le haut-commissariat du Canada à Singapour, Commerce international Canada et Industrie Canada apporteront leur appui aux délégués canadiens. Cette exposition-conférence continue d'offrir aux exportateurs canadiens, qui cherchent à établir ou à affermir des rapports commerciaux en Asie, d'excellentes possibilités de réseautage et des débouchés considérables à l'échelle internationale.

Les Canadiens voient dans la conférence une tribune idéale pour présenter de nouveaux concepts et de nouvelles technologies. Ainsi, un appel aux communications a été lancé et on peut en connaître les détails à l'adresse www.communicasia.com/guidelines.htm. Toutefois, comme les occasions de présenter des communications sont fort recherchées, il est recommandé d'envoyer rapidement les résumés de communications aux autorités compétentes.

Pour plus d'information sur le pavillon du Canada et les services à valeur ajoutée offerts, communiquez avec Esther Ho, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3275, courriel : esther.ho@international.gc.ca, ou Anderson Blanc, Commerce international Canada, tél. : (613) 992-0959, courriel : anderson.blanc@international.gc.ca. Site Web : www.communicasia.com.

BroadcastAsia promise à un grand succès à Singapour

Singapour, du 20 au 23 juin 2006 > À l'issue de la 10e édition de **BroadcastAsia** en juin dernier, tous les participants s'accordaient pour dire que l'exposition était toujours égale à elle-même. En 2005, la manifestation annuelle a accueilli plus de 13 000 visiteurs, dont plus de la moitié venaient de l'extérieur de Singapour. Ayant étendu au fil du temps le spectre des spécialités représentées, englobant l'infographie et l'animation par ordinateur, l'acoustique professionnelle et les communications par câble et par satellite, BroadcastAsia est, au sein de l'industrie, la favorite en Asie-Pacifique, tant pour l'équipement que pour le logiciel.

La prochaine édition aura lieu en juin 2006, en même temps que CommunicAsia, qui est la principale activité de la région en matière de technologies de l'information et des communications. Pour la première fois, les deux manifestations se tiendront dans des locaux distincts, soit dans deux salles d'exposition toutes neuves du centre Singapore Expo.

Grâce au soutien technique d'Industrie Canada, de Commerce international Canada et du haut-commissariat du Canada à Singapour, les sociétés qui exposeront à BroadcastAsia 2006 peuvent s'attendre à jouir de la meilleure visibilité possible sur le marché asiatique. La réservation des stands d'exposition va bon train; aussi est-il recommandé de soumettre sa demande le plus rapidement possible.

Pour plus d'information, communiquez avec Esther Ho, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3275, courriel : esther.ho@international.gc.ca. **Pour réserver un stand**, communiquez avec Derek Complin, représentant canadien, UNILINK, tél. : (613) 549-0404, courriel : dc@unilinkfairs.com. Site Web : www.broadcast-asia.com.

Suite de la page 2

notre participation assidue à cette importante manifestation commerciale annuelle. »

Positionnement du Canada

La mission commerciale et d'investissement était dirigée par Mme Margo Morin, directrice exécutive du Bureau de développement des affaires d'Industrie Canada. Mme Morin a profité de l'occasion que lui offraient ses rencontres avec les principaux intéressés pour faire la promotion de l'industrie canadienne des TIC et encourager le resserrement des relations bilatérales avec Singapour dans les domaines du commerce et de la science et de la technologie.

Selon Louis Wu, directeur de Canada West Telecom Group, CommunicAsia 2005 a dépassé les attentes de son entreprise et il se réjouit à l'idée de participer à l'édition 2006.

Pour plus d'information, communiquez avec Esther Ho, Haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3275, courriel : spore-td@international.gc.ca.

[illegible] suite de la page 3

Cependant, lorsque la Ville de Londres a communiqué avec elle, en 2001, pour lui parler de son projet d'éclairage solaire pour arrêt d'autobus, Carmanah ne fabriquait encore que des phares de navigation maritime. C'est le hasard qui a voulu qu'un Londonien voie les petits phares maritimes solaires intégrés de Carmanah voguer sur la Tamise et se demande si ces petits panneaux solaires pouvaient servir à alimenter le système d'éclairage des arrêts d'autobus.

À cette époque, Carmanah n'avait pas de division d'éclairage du transport urbain ni d'effectif de ventes au Royaume-Uni, à part un distributeur régional de produits maritimes. Et pourtant, elle a été la première à soumettre un prototype et l'un des rares soumissionnaires retenus pour les essais en milieu réel.

Quatre ans plus tard, Carmanah remportait le contrat de fourniture de systèmes d'éclairage solaire de 1 200 arrêts d'autobus londoniens, premier volet d'un projet quinquennal de 16 millions de dollars destiné à pourvoir Londres du plus grand réseau d'arrêts d'autobus à éclairage solaire du monde entier.

Les leçons de l'expérience

Carmanah savait qu'elle était en lice pour un énorme contrat susceptible de lui ouvrir un nouveau marché vertical de technologie à Londres. Mais elle a dû attendre patiemment la clôture du processus de sélection de quatre ans, processus que son PDG, Art Aylesworth, décrit comme le plus rigoureux auquel Carmanah ait jamais participé. Voici les leçons que l'entreprise a tirées de sa quête de marchés internationaux.

Surmonter l'avantage dont jouissent les concurrents sur leur propre territoire — Carmanah s'est imposée au Royaume-Uni avec sa technologie de qualité supérieure, mais elle était désavantagée vis-à-vis de ses concurrents britanniques en sa qualité de soumissionnaire étranger. Elle a profité des connaissances et de l'assistance des employés du haut-commissariat du Canada pour surmonter ce désavantage.

Établir sa présence sur les lieux — Carmanah a dépêché un ingénieur à Londres pour superviser le projet et accompagner la première livraison d'arrêts d'autobus. Peu après, elle a ouvert un bureau à Londres et l'a doté d'une équipe de quatre personnes et d'une riche expérience collective. Grâce à l'usine qu'elle projette d'installer au Royaume-Uni, Carmanah pourra tirer parti de sa réussite à Londres pour étendre ses activités à l'ensemble du marché européen.

Faire appel aux services du haut-commissariat du Canada — Assez tôt dans son aventure, Carmanah a communiqué avec les agents commerciaux de la Division économique et commerciale du haut-commissariat du Canada à Londres qui lui ont été d'un grand secours en la mettant en contact avec les médias britanniques, en rencontrant les employés de l'entreprise lors de leurs passages à Londres, en faisant connaître Carmanah sur le marché britannique, en faisant des études de marché, en assurant la liaison avec des clients britanniques potentiels et en mettant des salles de réunion et de réception à sa disposition.

S'inscrire auprès du Service des délégués commerciaux du Canada — À titre de client d'affaires du Service des délégués commerciaux du Canada, Carmanah a obtenu des résultats d'études de marché, un soutien aux communications ainsi qu'un accès aux bulletins d'information et aux bulletins personnalisés du Délégué commercial virtuel.

S'armer de patience — Le processus d'adjudication du contrat a pris quatre longues années et a nécessité l'exécution de toute une série d'essais sur le terrain. En novembre 2003, les arrêts d'autobus de Carmanah ont reçu une mention très élogieuse à la remise des prix de l'industrie de l'autobus du Royaume-Uni. À cette époque, l'adjudication du contrat semblait imminente, mais n'a été annoncée que presque une année plus tard.

Exploiter l'investissement international de diverses façons — Carmanah a transformé chacun de ses obstacles en un atout et a exploité les retombées de son contrat sur d'autres marchés. Lorsque le contrat des arrêts d'autobus de Londres a finalement été conclu, Carmanah avait déjà mis sur pied une nouvelle division du transport en commun; elle avait introduit ses produits i-STOP™ et i-SHELTER™ en Amérique du Nord et les avait vendus à plus de 85 commissions de transport en commun. Et son bureau londonien était fin prêt à faire connaître au marché européen tous ses produits, pas seulement ses produits de transport urbain.

Renseignements : www.carmanah.com.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

En quête d'information commerciale de qualité? Consultez les experts!

Tous les jours, votre Délégué commercial virtuel vous offre, directement sur votre poste de travail, des renseignements essentiels et des services personnalisés liés à votre secteur et à vos marchés grâce à notre équipe de plus de 1 000 spécialistes en commerce international.

Examinez de plus près votre Délégué commercial virtuel et découvrez ce que nous avons à vous offrir!

Occasions d'affaires

Des occasions d'affaires qualifiées transmises exclusivement aux utilisateurs du Délégué commercial virtuel par notre personnel commercial à l'étranger, en collaboration avec le Centre des occasions d'affaires internationales.

Événements et missions

Information relative à des missions et à des activités commerciales au Canada et à l'étranger qui vous aidera à développer votre réseau de contacts et à trouver des débouchés. Demandez en ligne plus d'information sur ces activités.

Rapports sur les marchés

Accès à plus de 750 études, aperçus et profils sectoriels à jour produits par le Centre des études de marché de Commerce international Canada et notre personnel à l'étranger.

Actualités sectorielles

Nouvelles tirées de plus de 8 000 sources correspondant à vos intérêts commerciaux internationaux. Cette information inestimable, actualisée quotidiennement, vous aidera à vous renseigner sur des événements pouvant influencer la croissance de votre entreprise.

Environnement commercial

Fiches documentaires, profils économiques et profils par pays à jour, conseils sur les pratiques d'affaires, les lois et les réglementations commerciales en vigueur dans vos marchés cibles, statistiques, etc., le tout produit par les délégués commerciaux travaillant sur le terrain.

Foires commerciales

Listes détaillées des foires commerciales se rattachant à votre marché et à votre secteur qui vous aideront à construire votre réseau de relations et à former des alliances stratégiques.

Renseignements pour les visites

Tout ce dont vous avez besoin pour réussir votre voyage d'affaires sur votre marché cible, des conseils aux voyageurs d'affaires aux références de fournisseurs de services locaux, en passant par les interprètes, les représentants juridiques, les listes d'hôtels, etc.

CanadExport

Notre publication à l'intention des entreprises canadiennes et des délégués commerciaux du Canada en poste aux quatre coins du globe dans laquelle figurent des nouvelles commerciales, l'annonce de débouchés, des cas de réussite et des renseignements sur les foires commerciales susceptibles de vous intéresser.

Le Délégué commercial virtuel vous est présenté par

Gouvernement du Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Commerce international Canada
Service des délégués commerciaux
Patrimoine canadien
EDC

Government of Canada
Agriculture and Agri-Food Canada
International Trade Canada
Trade Commissioner Service
Canadian Heritage
CCC

Découvrez les avantages de votre Délégué commercial virtuel. Pour vous y inscrire, rendez-vous à

Le salon allemand IWA & OutdoorClassics en point de mire

Nuremberg, Allemagne, du 10 au 13 mars 2006 > Le salon international **IWA & OutdoorClassics** est l'une des manifestations commerciales internationales les plus en vue de l'industrie des armes de chasse et de sport ainsi que du matériel et des accessoires de plein air. En 2005, IWA a attiré près de 27 000 visiteurs et acheteurs commerciaux, 60 % d'entre eux venant de pays autres que l'Allemagne.

Dans sa 33e année, IWA & OutdoorClassics, édition 2006, constitue le « point de ralliement » annuel des membres de cette industrie. Des activités spéciales telles que l'IWA International Knife Award et des nouveautés comme l'IWA New Product Centre seront présentées. L'atelier pratique sur le maintien de l'ordre, qui a eu lieu pour la première fois la veille de la tenue d'IWA & OutdoorClassics 2005 et qui a remporté beaucoup de succès, sera repris en 2006.

Les entreprises canadiennes qui veulent se tailler une part de ce marché international haut de gamme sont invitées à se joindre à d'autres exportateurs canadiens qui participeront à titre d'exposants à IWA 2006. Pour vous inscrire à cette activité, allez à l'adresse suivante : www.unilinkfairs.com/flyers/cirIWA06.pdf.

Renseignements : Derek Complin, représentant du Canada, UNILINK, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, site Web : www.unilinkfairs.com, ou Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, téléc. : (011-49-89) 21-99-57-57, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.

Foire internationale d'Alger 2006

Alger, Algérie, du 2 au 9 juin 2006 > Après le grand succès de la participation canadienne à la **Foire internationale d'Alger** de juin 2005 qui a réuni plus de 25 compagnies, l'ambassade du Canada en Algérie a entrepris d'organiser de nouveau la mise sur pied du pavillon canadien pour l'édition de 2006. L'objectif est de rassembler sous un même toit l'ensemble des produits et services canadiens afin de maximiser l'impact publicitaire et les retombées commerciales pour les firmes canadiennes. La foire aura lieu au Palais des expositions à Alger. Nous comptons sur une forte participation des compagnies canadiennes à cette manifestation commerciale, qui est la plus importante de l'année 2005 en Algérie, ayant attiré plus de 700 000 visiteurs.

Renseignements : ambassade du Canada en Algerie, tél. : (011-213-21) 91-49-51, courriel : alger-td@international.gc.ca.

Le Canada @ 3GSM

Barcelone, Espagne, du 13 au 16 février 2006 > Le **3GSM World Congress** est le rendez-vous mondial de l'industrie des télécommunications mobiles et l'un des mieux connus. Les entreprises canadiennes voient de plus en plus cette expo-conference de la téléphonie mobile de 3e génération, qui en sera à sa 20e édition, comme une manifestation d'envergure, où se réunissent les principaux acteurs de l'industrie. Une trentaine d'entreprises canadiennes, ainsi que le groupe Ontario Export inc., y ont déjà annoncé leur participation à titre d'exposant ou de visiteur.

Les délégués commerciaux de Commerce international Canada postés en Europe, qui assistent régulièrement à cette expo-conférence, ont constaté une intensification de la participation canadienne. Comme le Canada n'y a pas de pavillon, les délégués commerciaux de la Finlande, de l'Allemagne, de la Suède et du Royaume-Uni se sont concertés pour créer un site Web (www.canada3gsm.com) pour aider les participants canadiens à établir des contacts au sein de l'industrie des télécommunications mobiles d'Europe et d'ailleurs. Ce site donne le profil de tous les exposants et participants.

Les entreprises participantes sont invitées à communiquer avec les délégués commerciaux qui coordonnent la participation canadienne afin de s'assurer que leur profil et que leurs produits seront connus du plus vaste public possible avant l'exposition. Les délégués commerciaux recommandent aux entreprises qui œuvrent au sein de l'industrie des télécommunications mobiles mais qui n'ont pas encore réservé leur place d'examiner le profil des participants et de songer sérieusement à visiter l'exposition, à défaut d'assister à la conférence.

Renseignements : George Edwards, délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6680, courriel : george.edwards@international.gc.ca, sites Web : www.canada3gsm.com et www.3gsmworldcongress.com.

Débouchés pour les produits alimentaires canadiens

Detroit, Michigan > À la mi-janvier 2006 se tiendra une journée canadienne chez Lipari Foods, une société de Detroit au Michigan. Fondée en 1963, cette société offre des services de distribution alimentaire à des détaillants de produits alimentaires et à des restaurateurs du Michigan, de l'Ohio, de l'Indiana et de certaines parties de six États avoisinants. Lipari a un chiffre d'affaires estimé à plus de 125 millions de dollars américains et une équipe de vente qui compte une centaine d'employés. Toutes les commandes sont livrées depuis un entrepôt situé à Warren, en banlieue de Detroit.

La gamme de produits de Lipari se divise en six catégories :

- viandes, charcuteries, poissons, fruits de mer, pizza, café, fromages et salades;
- produits de boulangerie, desserts congelés, mélanges et pâtes congelés;
- charcuteries Old Tyme et produits maison;
- produits destinés à la restauration et à la vente au détail, y compris les produits d'épicerie tels que sauces, épices, trempettes, condiments, croustilles et aliments de collation;
- produits d'emballage, plateaux, emballages pour emporter, étiquettes, sacs, fournitures pour boucherie, plaques en aluminium et fournitures sanitaires;
- confiseries, collations, biscuits et craquelins.

Renseignements : Tom Quinn, consulat général du Canada à Detroit, tél. : (313) 446-7024, courriel : tom.quinn@international.gc.ca.

Une entreprise de TI à Atlanta en quête d'alliances stratégiques

Atlanta, Géorgie > Spunlogic, une entreprise lauréate dans le secteur de la commercialisation interactive et des technologies, cherche à conclure des alliances stratégiques avec des entreprises canadiennes reconnues comme chefs de file dans le domaine de la commercialisation de services Internet et de téléphonie cellulaire. L'entreprise d'Atlanta possède une expertise en matière de stratégie de comportement en ligne, de design interactif, de développement pour le Web, de commerce par courriel, de publicité en ligne et d'applications de commerce électronique. Elle travaille avec une clientèle variée, y compris Anheuser Busch, Georgia Pacific, Intercontinental Hotels et Porsche.

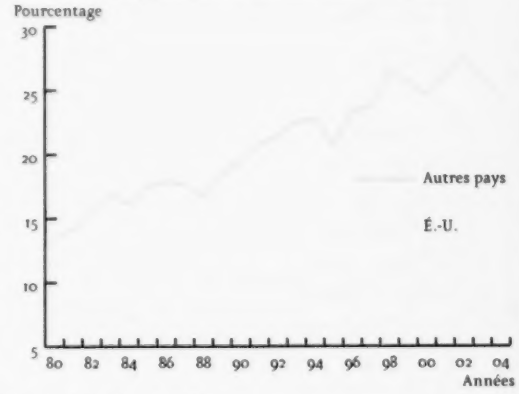
Renseignements : Raghu Kakarala, directeur de l'exploitation, Spunlogic, tél. : (404) 969-3049, courriel : raghu.kakarala@spunlogic.com, ou Steve Flamm, délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, courriel : steve.flamm@international.gc.ca, site Web : www.spunlogic.com.

Les services, part croissante des exportations canadiennes vers d'autres pays que les É.-U.

Les exportations canadiennes de services destinées à d'autres pays que les États-Unis sont en pleine croissance. En 1980, les services ont représenté 13,4 % des exportations canadiennes totales vers des destinations non américaines. En 2004, cette proportion avait presque doublé pour s'élever à 24,8 %. Dans l'ensemble, la part des services dans les exportations canadiennes totales à destination de tous les pays a enregistré une hausse, passant de 9,9 % en 1980 à 12,8 % en 1990, et s'est stabilisée depuis, oscillant entre 12 et 13 %. La valeur totale des exportations canadiennes de services a crû également, sextuplant pour passer de 8,7 milliards à 61,8 milliards de dollars entre 1980 et 2004. Si 85 % des exportations canadiennes de marchandises ont été absorbées par les États-Unis en 2004, seulement 58 % des exportations canadiennes de services y étaient destinées. À comparer avec les marchandises, les exportations canadiennes de services sont beaucoup plus diversifiées, et les États-Unis demeurent la principale destination des unes et des autres.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

Part des exportations de services dans les exportations canadiennes totales



Source : Statistique Canada

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

Taïpei, Taïwan
Du 21 au 24 juin 2006
Le Bureau commercial du Canada à Taipei recrutera bientôt des entreprises agroalimentaires souhaitant être présentes au pavillon du Canada à l'occasion du **Taipei International Food Show**. Voilà une belle occasion de pénétrer le marché taïwanais.
Renseignements : Faye Wu, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (604) 666-7798, courriel : wuf@agr.gc.ca.
Site Web : www.taipeitradeshows.com.tw/food

Koweït
Du 13 au 15 février 2006
La **Kuwait International GIS Conference and Exhibition** est axée sur les systèmes d'information géographique (SIG). Cette activité s'adresse aux cadres des gouvernements et des grandes entreprises. Elle portera sur l'interopérabilité, les architectures ouvertes, les normes géospatiales, les spécifications des SIG ouverts et les infrastructures de données géospatiales.
Renseignements : Ibtissam Hajj, délégué commercial, ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, courriel : ibtissam.hajj@international.gc.ca.
Site Web : www.gulfgis.com

Port of Spain, Trinité-et-Tobago
Du 6 au 7 février 2006
En 2006, la **Trinidad and Tobago Petroleum Conference** se fera sous le thème de l'exploitation de la nouvelle économie gazière. La demande croissante de gaz naturel a permis le développement d'une vigoureuse économie fondée sur le gaz naturel à Trinité-et-Tobago.
Renseignements : Dexter Bishop, délégué commercial, haut-commissariat du Canada à Trinité-et-Tobago, tél. : (868) 822-5230, courriel : dexter.bishop@international.gc.ca.
Site Web : www.southchamber.org

Düsseldorf, Allemagne
Du 5 au 7 février 2006
Foire commerciale donnant le ton sur le marché européen, **CPD** demeure la plus importante foire commerciale de la mode en Allemagne, attirant plus de 40 000 visiteurs. Récemment, des exposants canadiens ont participé à cette activité.
Renseignements : Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.
Site Web : www.igedo.com

Francfort, Allemagne
Du 10 au 14 février 2006
À ne pas manquer : **Ambiente**, importante foire axée sur les articles de cadeaux et de décoration pour la maison à laquelle participent des exposants venus de 90 pays. Les exportateurs canadiens d'articles de cadeaux et de produits autochtones connaissent bien l'importance de cette foire, qui a permis à certains d'accéder au marché allemand.
Renseignements : Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.
Site Web : www.ambiente.messefrankfurt.com

Munich, Allemagne
Du 17 au 20 février 2006
Inhorgenta Europe 2006, l'une des principales foires axées sur les bijoux dans le monde, est bien connue pour la grande qualité et l'excellence qui y sont offertes. Cette foire accueille régulièrement près de 30 000 acheteurs venant de 70 pays et présente de bons débouchés pour les joailliers canadiens.
Renseignements : Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.
Site Web : www.inhorgenta.com

Cologne, Allemagne
Du 5 au 8 mars 2006
Participez à **PRACTICAL WORLD**, la principale foire commerciale de l'Europe dans le sous-secteur de la quincaillerie. Lors de la dernière édition, 75 000 visiteurs s'y sont rendus. Au nombre des produits présentés figurent des outils, des verrous et accessoires connexes, des articles de construction et de mobilier ainsi que des articles pour la rénovation.
Renseignements : Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.
Site Web : www.practicalworld.de

Francfort, Allemagne
Du 9 au 12 mars 2006
Les protagonistes de l'industrie mondiale de la fourrure se rencontrent chaque année dans le cadre de l'activité **Fur & Fashion**, une importante foire où se passent de nombreuses commandes. Pour les principaux acteurs de l'industrie, c'est également une occasion de se rassembler pour échanger des opinions et des idées concernant les procédés les plus récents.
Renseignements : Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.
Site Web : www.fur-fashion.de

Jakarta, Indonésie
Du 14 au 16 mars 2006
Indo Wireless 2006, première activité en importance de l'Indonésie pour ce qui est des technologies sans fil, des systèmes à large bande, des technologies satellites, des solutions réseaux, du multimédia, de la sécurité et des cartes intelligentes.
Renseignements : Harkiran Rajasansi, délégué commercial, ambassade du Canada en Indonésie, tél. : (011-62-21) 2550-7800, courriel : harkiran.rajasansi@international.gc.ca.
Site Web : www.indo-wireless.com

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047